Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 14
1er septembre 2004

Le Pakistan avide de colza canadien

Presque inconnu au Pakistan jusqu'en 2002, le colza canadien (ou canola) a ravi près de 40 % du marché des graines oléagineuses comestibles aux fournisseurs traditionnels du Pakistan, c'est-à-dire l'Australie et l'Union européenne. En 2003, la valeur des importations en provenance du Canada a atteint 180 millions de dollars, ce qui fait du Pakistan le quatrième marché en importance pour le colza canadien. Ce chiffre prometteur a suscité l'intérêt des courtiers en marchandises du Pakistan et conduit l'industrie de l'extraction par solvant à considérer le Canada comme fournisseur de colza par excellence.

L'augmentation phénoménale des ventes de colza canadien enregistrée au Pakistan est le fruit des efforts concertés du haut-commissariat du Canada à Islamabad et de la All Pakistan Solvent Extractors Association. L'un et l'autre ont fait des pressions sur le gouvernement du Pakistan pour qu'il règle les problèmes de droits de douane et de taxes qui freinaient l'importation de colza canadien à des fins

voir page 6 — **Colza canadien**

Photo : Canola Council of Canada

Comment soumissionner auprès de la BAD

St. John's, Halifax, Montréal, Toronto — du 4 au 15 octobre 2004 — Les représentants de la Banque asiatique de développement (BAD) feront un séjour au Canada pour renseigner les fournisseurs et les consultants sur la marche à suivre pour décrocher des appels d'offres lancés par la BAD. Ne ratez pas cette occasion de vous instruire sur la façon de débusquer et de décrocher des marchés financés par la BAD en Asie-Pacifique. Ces séminaires semestriels sont organisés conjointement par l'ambassade du Canada à Manille et par la BAD.

Un séminaire de deux jours sera présenté dans chaque ville. L'avant-midi du premier jour, les animateurs vous renseigneront sur l'évolution du rôle de la BAD en Asie-Pacifique et vous diront où et comment trouver l'information clé dont vous avez besoin pour exploiter les débouchés susceptibles de vous intéresser. L'après-midi du premier jour, deux ateliers parallèles auront lieu : l'un portera sur le recrutement de consultants (inscription des consultants, déclarations d'intérêt, établissement d'une liste de présélection et présentation de propositions techniques et financières concurrentielles), l'autre, sur l'achat de produits ou de travaux (méthodes et procédures d'approvisionnement, façon de présenter une soumission ou proposition concurrentielle, évaluation des soumissions, etc.). La deuxième journée sera consacrée à des rencontres en tête-à-tête avec des spécialistes de la BAD. Elles seront l'occasion pour vous de discuter avec eux de questions qui vous intéressent plus spécialement.

voir page 2 — **Soumissionner**

2007-01868/

Bientôt un guichet unique pour les exportations

Le **Canada Export Centre**, premier centre d'exposition permanent consacré aux possibilités d'exportation ouvrira ses portes à Vancouver en novembre. Le Centre constituera un guichet unique pour les clients potentiels des exportateurs canadiens.

Ouvert toute l'année, ce centre visera à mieux faire connaître nos entreprises et à accroître leurs exportations. Avec ses 370 stands permanents, ses salles de réunion, ses deux halls d'exposition et ses diverses installations, le Centre sera une vitrine pour les fabricants et les fournisseurs de services canadiens qui en sont membres.

Pour ce qui est du personnel, le Centre engagera une équipe de vendeurs d'expérience qui sauront promouvoir efficacement les produits des membres tant auprès des visiteurs qu'auprès des participants à des conférences ou à des foires commerciales.

Le Centre a par ailleurs conçu à l'intention des membres un vigoureux programme de promotion et de vente qui s'articulera autour des axes suivants :

- Promotion des exportations canadiennes auprès de quelque 8,3 millions de voyageurs étrangers qui séjournent chaque année à Vancouver.
- Promotion des exportations canadiennes auprès des quelque 200 missions commerciales qui se rendent chaque année en Colombie-Britannique.
- Occasions de rencontre avec les membres de délégations commerciales et d'organismes commerciaux internationaux.

Le Centre s'inspire de centres semblables en Nouvelle-Zélande et à Taïwan.

Bob Armstrong, président-directeur général d'Import Export Canada s'est dit très heureux que le Canada ait bientôt le genre d'installations qui, dans d'autres pays, ont contribué au développement des exportations. « Le centre en Nouvelle-Zélande a connu une spectaculaire réussite, et je suis convaincu que grâce à ce tremplin, les exportateurs canadiens pourront, eux aussi, accroître leurs ventes à l'étranger. »

Mark Mensing, directeur du Centre, affirme que les petites et moyennes entreprises ont tout intérêt à exploiter les possibilités offertes par la nombreuse clientèle potentielle qu'attirera le Centre.

« Pour une seule et même entreprise, les coûts de promotion sur les marchés étrangers peuvent être prohibitifs. Mais grâce au Centre, les entrepreneurs canadiens auront la possibilité, douze mois par année, de promouvoir leurs produits et services auprès d'acheteurs étrangers et cela, sans plus dépenser qu'ils ne le feraient pour participer à une foire commerciale de trois jours. »

Le Canada compte quelque 40 000 fabricants et exportateurs, et en 2003, les exportations canadiennes se sont chiffrées à 401 milliards de dollars environ.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le Canada Export Centre, tél. : (604) 664-1040, site Web : www.canadaexportcentre.com.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Tirage : 55 000
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

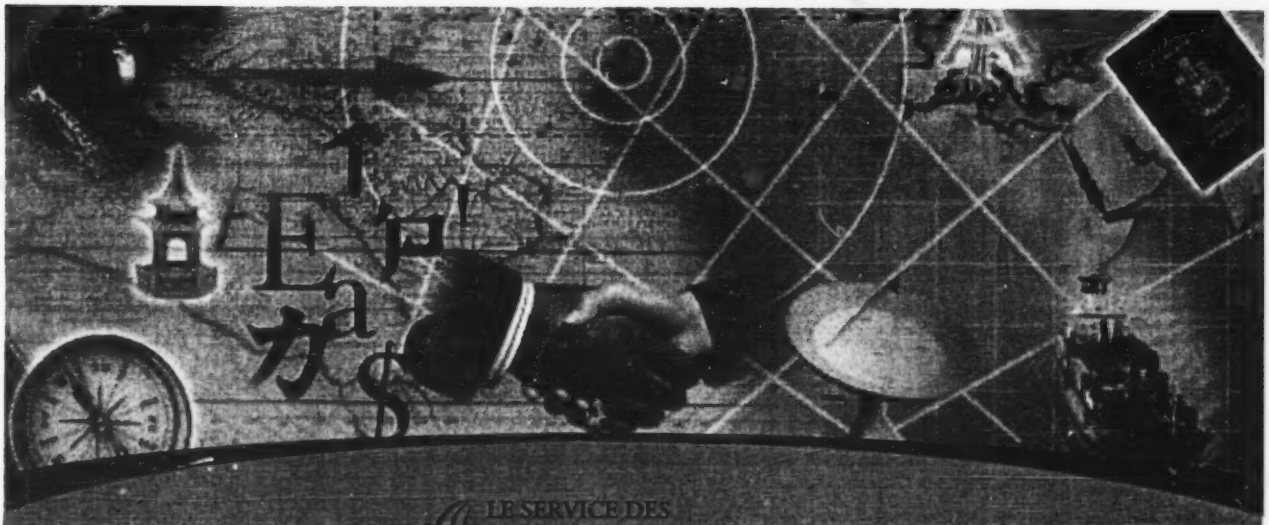
Convention de la poste-publication no 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

Soumissionner — *suite de la page 1*

Pour plus de renseignements, communiquez avec les délégués commerciaux de Commerce international Canada que voici : St. John's (4 et 5 octobre), Keith Warren, warren.keith@ic.gc.ca, tél. : (709) 772-6600; Halifax, (7 et 8 octobre), Christine Smith, smith.christine@ic.gc.ca, tél. : (902) 426-9957; Montréal, (12 et 13 octobre), Julie Insley, insley.julie@ic.gc.ca, tél. : (514) 283-5974; Toronto, (14 et 15 octobre), Lesley-Ann Reed, reed.lesley-ann@ic.gc.ca, tél. : (416) 973-6154.

Parmi les participants figuraient Omar Tiwana, conseiller principal des services d'experts-conseils de la BAD; Émile Gauvreau, directeur général canadien; Bernhard Zantgraf, expert en approvisionnement, et Francis Uy, agent de liaison canadien à la BAD.



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

La recette de la réussite se trouve à Paris

Salon international de l'alimentation (SIAL) 2004

Paris, France — du 17 au 21 octobre 2004 — Si vous recherchez une occasion d'élargir vos marchés, de lancer de nouveaux produits, de rencontrer de nouveaux acheteurs et de présenter vos produits au monde entier, alors ne manquez pas le **SIAL Paris 2004**. Participez au plus grand événement de l'industrie alimentaire au monde en 2004 sous le pavillon canadien. On y attend 5 200 exposants de 98 pays, ainsi que 135 000 visiteurs professionnels. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) organise la présence du Canada au SIAL Paris 2004. Les exposants canadiens bénéficieront d'une multitude de services tels qu'un stand haut de gamme, des invitations distribuées à des acheteurs venant de plusieurs pays du monde, du soutien promotionnel, ainsi qu'une soirée canadienne mettant en vedette nos aliments, notre culture et notre diversité.

Le pavillon du Canada

Le pavillon du Canada compte déjà 31 compagnies canadiennes et 5 associations qui présenteront leurs produits à une clientèle internationale. Le stand sera animé par la présence du chef Jean Soulard de l'hôtel Fairmont-Château Frontenac. De plus, la compagnie Voortman Cookies recevra deux Sial d'Or pour ses délicieux biscuits.

Réception Rendez-Vous Canada

Il s'agit d'une occasion unique pour les exposants canadiens au SIAL de participer à une activité de réseautage avec des acheteurs et importateurs étrangers.

Rencontres individuelles avec les délégués commerciaux

Les exportateurs canadiens présents au SIAL auront la possibilité de rencontrer les délégués commerciaux du Canada en poste dans différentes régions du monde et de discuter avec eux des débouchés commerciaux qu'offrent leurs marchés respectifs.

Pour de plus amples renseignements, visitez le site d'Agriculture et Agroalimentaire Canada: ats.agr.ca/events/3669_f.htm ou communiquez avec :

Denise Gravel
Agente aux affaires internationales
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Tél. : (613) 759-7746
Téléc. : (613) 759-7506
Courriel : graveld@agr.gc.ca

ou encore avec :

Yannick Dheilly
Agent commercial
Ambassade du Canada à Paris
Tél. : (011-33-1) 44 43 23 61
Téléc. : (011-33-1) 44 43 29 98
Courriel : yannick.dheilly@international.gc.ca

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Obtenez votre page Web personnalisée. Inscrivez-vous à ***www.infoexport.gc.ca***

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

La recette de la réussite se trouve à Paris

Salon international de l'alimentation (SIAL) 2004

Paris, France — du 17 au 21 octobre 2004 — Si vous recherchez une occasion d'élargir vos marchés, de lancer de nouveaux produits, de rencontrer de nouveaux acheteurs et de présenter vos produits au monde entier, alors ne manquez pas le **SIAL Paris 2004**. Participez au plus grand événement de l'industrie alimentaire au monde en 2004 sous le pavillon canadien. On y attend 5 200 exposants de 98 pays, ainsi que 135 000 visiteurs professionnels. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) organise la présence du Canada au SIAL Paris 2004. Les exposants canadiens bénéficieront d'une multitude de services tels qu'un stand haut de gamme, des invitations distribuées à des acheteurs venant de plusieurs pays du monde, du soutien promotionnel, ainsi qu'une soirée canadienne mettant en vedette nos aliments, notre culture et notre diversité.

Le pavillon du Canada

Le pavillon du Canada compte déjà 31 compagnies canadiennes et 5 associations qui présenteront leurs produits à une clientèle internationale. Le stand sera animé par la présence du chef Jean Soulard de l'hôtel Fairmont-Château Frontenac. De plus, la compagnie Voortman Cookies recevra deux Sial d'Or pour ses délicieux biscuits.

Réception Rendez-Vous Canada

Il s'agit d'une occasion unique pour les exposants canadiens au SIAL de participer à une activité de réseautage avec des acheteurs et importateurs étrangers.

Rencontres individuelles avec les délégués commerciaux

Les exportateurs canadiens présents au SIAL auront la possibilité de rencontrer les délégués commerciaux du Canada en poste dans différentes régions du monde et de discuter avec eux des débouchés commerciaux qu'offrent leurs marchés respectifs.

Pour de plus amples renseignements, visitez le site d'Agriculture et Agroalimentaire Canada: ats.agr.ca/events/3669_f.htm ou communiquez avec :

Denise Gravel
Agente aux affaires internationales
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Tél. : (613) 759-7746
Téléc. : (613) 759-7506
Courriel : graveld@agr.gc.ca

ou encore avec :

Yannick Dheilly
Agent commercial
Ambassade du Canada à Paris
Tél. : (011-33-1) 44 43 23 61
Téléc. : (011-33-1) 44 43 29 98
Courriel : yannick.dheilly@international.gc.ca

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Obtenez votre page Web personnalisée. Inscrivez-vous à ***www.infoexport.gc.ca***

Train léger de Bombardier : ça roule!

Le système de transport léger sur rail (TLR) de ***Bombardier*** *reliera les principaux centres urbains et les banlieues de la région de Minneapolis-St. Paul.*

Il y a plusieurs années, M. Chuck McGriff, agent de promotion du commerce du consulat général du Canada à Minneapolis, a eu vent d'un projet visant à mettre en place un système de transport léger sur rail (TLR) à Minneapolis-St. Paul et a communiqué ce renseignement à Bombardier. Le 26 juin 2004, la technologie de l'entreprise était en vedette dans le cadre du lancement du train léger sur rail, qui soulignait la première phase des services de transport ferroviaire léger.

Au cours de la première semaine complète de transport payant, les trains légers sur rail ont transporté plus de passagers que Metro Transit ne l'avait prévu. L'organisme, qui exploite le système de transport léger sur rail, a déclaré qu'entre le 28 juin et le 4 juillet, le nombre de passagers a atteint environ 93 000, soit près de 68 % de plus que le nombre prévu de 55 400.

La première phase doit être terminée au 31 décembre 2004. Le système couvrira une distance d'environ 19 kilomètres et desservira 17 stations reliant le centre-ville de Minneapolis, l'aéroport international de Minneapolis-St. Paul et le Mall of America à Bloomington, ville voisine.

La première phase du service utilise 14 véhicules légers sur rail (VLR) *Flexity* fabriqués par Bombardier Transport. Ces véhicules constituent la première application de la technologie *Flexity* de Bombardier en Amérique du Nord. Bombardier fabrique un total de 24 VLR *Flexity* pour Metro Transit, qui est le 11e réseau de transport en importance aux États-Unis.

Les VLR *Flexity* intègrent des concepts techniques qui ont fait leurs preuves dans les véhicules légers sur rail à plancher bas de Bombardier utilisés en Europe tout en satisfaisant à toutes les normes et à tous les règlements nord-américains. Le plancher bas facilite l'accès des passagers au niveau du sol et évite aux sociétés de transport les coûts élevés liés à la construction de rampes et d'installations d'accès spéciales.

Les caisses des VLR sont fabriquées par Bombardier Transport au Mexique, tandis que l'assemblage final et les essais ont lieu à l'usine de fabrication de Bombardier à Plattsburgh (New York).

En Amérique du Nord, Bombardier est le plus important fabricant de trains à grande vitesse, de trains de banlieue ainsi que de systèmes de métro automatiques et de systèmes de transport en mode guidé. L'entreprise assure également la maintenance de deux des plus importants parcs de trains de banlieue à niveaux multiples au Canada et aux États-Unis.

Renseignements : Estelle Arnaud-Battandier, section commerciale du consulat du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 492-2910, téléc. : (612) 332-4061, courriel : estelle.arnaud-battandier@international.gc.ca.

Le système de transport léger sur rail de Bombardier en service à Minneapolis-St. Paul (Minnesota).

Les firmes autochtones s'affichent

En avril, la Native American Business Alliance (NABA) a tenu sa 4e conférence annuelle à Santa Ana Pueblo, au Nouveau-Mexique. Les gens d'affaires autochtones du Canada étaient de nouveau bien représentés cette année. La conférence est devenue un événement de première importance pour les représentants des sociétés du groupe Fortune 500 désireuses de rencontrer des fournisseurs autochtones américains et canadiens éventuels. La NABA stimule la constitution de réseaux entre entreprises autochtones nord-américaines.

La délégation canadienne, la plus importante à ce jour, était composée de 42 entreprises autochtones, d'agents de développement économique autochtone, de chefs et de délégués commerciaux du Canada. Les sociétés participantes et commanditaires de l'événement étaient entre autres Daimler Chrysler, UPS, Coca Cola, Ford Motor, Proctor and Gamble, General Mills et Walt Disney.

Commerce international Canada (CICan) a organisé une mission commerciale en ligne (www.maeci-dfait.gc.ca/trade/missions/oltm), une première dans le cadre de la conférence de la NABA. Cette initiative a permis aux gens d'affaires canadiens et américains de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux avant la tenue de l'événement.

voir page 5 — **Firmes autochtones**

Salon de la construction du Royaume-Uni

En 2004, **Interbuild**, l'exposition la plus vaste et la plus importante du Royaume-Uni dans le domaine de la construction et du bâtiment, a attiré 40 000 acheteurs, architectes, entrepreneurs, constructeurs et rédacteurs de devis du monde entier.

Le Canada avait la plus importante délégation nationale à l'exposition, son pavillon réunissant 50 organisations. Sa section réservée aux produits du bois comprenait les revêtements de sol, les produits d'ingénierie et les constructions à ossature en bois, entre autres produits à valeur ajoutée. Le pavillon canadien regroupait plusieurs entreprises privées, une délégation de l'Ontario et des représentants du programme de maison Super E®. Appuyé par Ressources naturelles Canada, Commerce international Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et par le Programme canadien d'exportation des produits du bois, Super E® offre un soutien en matière de commercialisation, d'aide technique et de formation aux exportateurs canadiens de maisons de grande qualité.

Débouchés

Interbuild est rapidement en voie de devenir un événement à ne pas manquer pour les entreprises canadiennes du secteur de la construction. Récemment, le nombre de nouveaux logements au Royaume-Uni a augmenté de façon marquée pour répondre à la demande croissante. Comme les prix des propriétés y ont atteint leur niveau le plus élevé en près de 20 ans et comme le secteur de la construction est incapable de satisfaire à la demande de plus en plus forte, le marché du logement au Royaume-Uni connaîtra une nouvelle période d'expansion et offrira des débouchés prometteurs aux fournisseurs internationaux.

Le Royaume-Uni a ouvert de nouveaux espaces verts et des friches industrielles aux promoteurs qui mettent l'accent sur la densité d'occupation du sol et les techniques de construction durable. Une friche industrielle est une propriété dont l'expansion, le réaménagement ou la réutilisation peut être entravé par la présence réelle ou éventuelle de substances dangereuses, de polluants ou de contaminants.

Le gouvernement britannique tient à ce que son secteur de la construction adopte des techniques modernes de construction, notamment la fabrication hors site comme la construction par panneaux et la préfabrication. Il désire améliorer les normes de construction, réduire les coûts et les délais de construction et favoriser l'économie d'énergie et la durabilité. Les entreprises canadiennes, qui ont beaucoup plus d'expérience dans le domaine de la construction à ossature en bois, relèvent bien ce défi et sont en voie de se tailler une réputation enviable tant auprès de la presse locale qu'au sein du secteur de la construction du Royaume-Uni.

La prochaine exposition Interbuild aura lieu du 23 au 27 avril 2006. **Renseignements :** Jason Kee, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-207) 258-6600, téléc. : (011-44-207) 258-6333, courriel : jason.kee@international.gc.ca.

Firmes autochtones — *suite de la page 4*

CICan a également parrainé un petit-déjeuner-causerie à l'intention des entreprises canadiennes, pour faire connaître aux participants ses programmes et services d'aide à l'exportation aux États-Unis (www.infoexport.gc.ca). Les participants ont pu profiter de l'occasion pour établir des réseaux avec d'autres entreprises et partager de l'information sur la façon de faire des affaires aux États-Unis et de traiter avec les sociétés du groupe Fortune 500. Comme l'a souligné une entreprise prospère durant le colloque, « l'exportation est essentielle à l'expansion des débouchés des entreprises et elle en vaut la peine, une fois franchi le stade des formalités administratives ».

M. Dave Tuccaro, président de la **National Aboriginal Business Association of Canada** (Association nationale des entreprises autochtones du Canada), a été tellement emballé par l'événement qu'il a décidé de faire en sorte que la participation canadienne à la conférence de la NABA l'an prochain soit encore plus importante en procédant à un recrutement actif au sein de son association.

La prochaine conférence de la NABA aura lieu au centre de villégiature Walt Disney World, à Orlando (Floride), du 15 au 18 avril 2005. **Renseignements :** visitez le site Web de la NABA, www.native-american-bus.org, ou communiquez avec Rosi Niedermayer, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-0634, courriel : rosi.niedermayer@international.gc.ca, site Web : www.cican-itcan.gc.ca.

« La conférence de la NABA est le meilleur événement auquel nous ayons participé! Nous avons fait la connaissance de nombreux partenaires éventuels. Nous négocions actuellement, avec une entreprise autochtone américaine et une société du groupe Fortune 500, la distribution du saumon sauvage et du saumon en conserve de marque Nisga'a sur le marché américain. »
M. Harry Nyce,
président de Nisga'a Fisheries Ltd.

Harry Nyce de Nisga'a Fisheries Ltd. au cours d'une réunion en tête-à-tête à la conférence de la NABA.

Foule record au salon des TIC en Asie

Cette année, 41 entreprises canadiennes des technologies d'information et de communication (TIC) ont participé à **CommunicAsia/BroadcastAsia**, le plus grand salon asiatique des communications, de la radiodiffusion et des technologies de l'information. Les entreprises canadiennes y ont pris part en nombre record après avoir renoncé à y assister en 2003 en raison de l'épidémie du SRAS dans la région. Faute de participants, le salon avait d'ailleurs dû être annulé.

« CommunicAsia/BroadcastAsia est un important tremplin pour les entreprises canadiennes qui veulent pénétrer les marchés des TIC dans la région de l'Asie-Pacifique, a déclaré M. Steven Gawreletz, délégué commercial principal et conseiller (Affaires commerciales) du haut-commissariat du Canada à Singapour. Nous sommes ravis de la participation en si grand nombre des entreprises canadiennes encore cette année et de la présence inédite de multiples entreprises du secteur des nouveaux médias. »

« La solide présence du Canada en Asie-Pacifique montre à quel point les entreprises canadiennes ont pris conscience du vaste potentiel et des débouchés qui s'offrent dans cette région, a précisé Mme Margo Morin, directrice administrative de la Direction générale des TIC à Industrie Canada. C'est en Asie du Sud-Est que le secteur canadien des TIC a enregistré la plus forte croissance; les ventes y ont atteint 253 millions de dollars, surpassant la progression des exportations vers d'autres marchés importants. »

Plusieurs technologies canadiennes uniques en leur genre illustrant la capacité novatrice de notre pays dans le secteur des TIC ont été exposées au pavillon du Canada. Un tournoi de jeux en ligne opposant Singapour et le Canada a été organisé. Le concepteur canadien de jeux, Bioware Inc., y a fait la démonstration de son jeu primé « Neverwinter Nights ». Cette démonstration en ligne s'est faite à l'aide de WiMAX de l'entreprise Wi-LAN Inc. Il s'agit de la plus récente des solutions canadiennes à haut débit sans fil.

« Notre participation à CommunicAsia a été une expérience très concluante. Notre présence au pavillon du Canada, quoique modeste dans une manifestation aussi importante et aussi courue, nous a tout de même permis de nous faire connaître, a conclu M. Kia Chong, directeur des ventes de Wi-LAN Inc. en Asie-Pacifique. »

Forum de partenariat

Le Canada-Southeast Asia ICT Partnering Forum a été un des points forts de la semaine. D'une durée d'une journée, le forum a permis de faire connaître 18 entreprises, qui ont présenté leurs produits et technologies à une assistance composée de 180 chefs d'entreprises locales et régionales du secteur des TIC. Ce forum a donné aux participants du Canada une occasion exceptionnelle de faire la connaissance de partenaires et d'acheteurs éventuels dans la région.

« Notre participation au forum de partenariat a été particulièrement fructueuse, en ce sens qu'elle nous a permis de prendre directement contact avec plusieurs acheteurs potentiels sérieux. Cette rencontre s'est révélée être une stratégie efficace pour cerner et étudier les nouvelles occasions d'affaires intéressantes, a affirmé M. Garth Sam, vice-président d'Atlas Micronet Inc. »

La première place du Canada au classement mondial des services publics en ligne a suscité beaucoup d'attention lors de la conférence régionale **iX 2004** sur les TIC, tenue parallèlement au salon CommunicAsia. M. Simon Gauthier, dirigeant principal adjoint de l'information du Canada, a été invité à y prendre la parole. Plus de 800 chefs d'entreprises du secteur des TIC, dont des responsables de l'administration électronique dans la région, ont assisté à la conférence, où il a été notamment question des services publics canadiens en ligne, tenus pour les meilleurs du monde.

Les préparatifs du prochain salon CommunicAsia/BroadcastAsia, qui se tiendra du 14 au 17 juin 2005, vont déjà bon train. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Esther Ho, haut-commissariat du Canada à Singapour, courriel : spore-td@international.gc.ca, ou avec Michael Cleary, Bureau de développement des affaires, Industrie Canada, tél. : (613) 991-4903, site Web : www.infoexport.gc.ca.

Colza canadien — *suite de la page 1*

d'extraction. Le règlement de ces questions a contribué à stimuler l'intérêt des importateurs locaux pour les graines de colza du Canada.

Encouragés par les signaux positifs venant du marché pakistanais, le Canola Council of Canada (CCC) et le haut-commissariat du Canada ont organisé sur place en janvier 2004 une série de séminaires visant à promouvoir l'utilisation des graines et du tourteau de colza du Canada au sein de l'industrie d'extraction par solvant et dans les usines d'aliments pour bétail. Le CCC a également financé la visite au Pakistan d'un spécialiste des huiles comestibles qui y a eu des discussions techniques avec des homologues pakistanais pour les aider à améliorer la transformation des graines et de l'huile de colza. L'industrie locale a très bien accueilli cette initiative.

Les perspectives sont excellentes pour le colza canadien, les importations de graines oléagineuses comestibles du Pakistan totalisant près d'un million de tonnes cette année. Ces importations devraient encore augmenter, compte tenu du haut taux de croissance démographique et de la faible priorité accordée à la production locale de graines oléagineuses comestibles. Les producteurs et les exportateurs canadiens de colza s'attendent à une demande soutenue pour leur produit au Pakistan dans les prochaines années.

Renseignements : Jean-Stéphane Couture, délégué commercial principal, haut-commissariat du Canada à Islamabad, tél. : (011-92-51) 227-9100, téléc. : (011-92-51) 227-9111, courriel : jean-stephane.couture@international.gc.ca.

Hydrogène et Piles à Combustible 2004

Toronto — du 25 au 28 septembre 2004 — La conférence **Hydrogène et Piles à Combustible 2004** vous donnera l'occasion de discuter des plus récents progrès de la recherche et du développement de produits en matière d'hydrogène et de piles à combustible et de rencontrer les chefs de file des milieux industriels, gouvernementaux et universitaires qui contribuent à la croissance de cette industrie. Vous aurez également la chance d'assister à des séances plénières, à des présentations et à des expositions commerciales où vous pourrez vous renseigner sur les tout derniers progrès en matière de recherche et de commercialisation. Venez aussi assister à de passionnantes démonstrations de produits et de procédés, afin de mieux saisir les capacités canadiennes dans cette industrie.

Rencontrez sur place des membres du Service des délégués commerciaux du Canada provenant de marchés étrangers clés afin de vous faire connaître les débouchés d'affaires qui s'offrent sur leur marché.

Pour de plus amples renseignements à propos de la conférence, visitez www.hydrogenfuelcells2004.com ou communiquez avec le secrétariat de la conférence, tél. : (604) 688-9655. Pour toute autre information, communiquez avec Frédéric Fournier, tél. : (613) 996-1758, courriel : frederic.fournier@international.gc.ca.

Programme de mentorat entre pairs

Le 23 septembre 2004, la Young Entrepreneurs Association of Canada (YEA) sera l'hôte d'une série de déjeuners-causeries dans sept villes canadiennes pour présenter son **programme de mentorat entre pairs**. Une projection, qui sera présentée en simultané dans les sept villes choisies, est inscrite au menu! Le programme de mentorat a pour objet de soutenir les jeunes et nouveaux entrepreneurs durant les premiers stades du développement de leur entreprise.

La projection, qui durera 30 minutes, proposera de courts exposés par des entrepreneurs, des représentants gouvernementaux et des organismes partenaires du programme. Dans le cadre de la causerie, on se penchera sur les obstacles que doivent surmonter les jeunes entrepreneurs et sur la façon dont le programme peut les aider à réussir et à bâtir une entreprise durable. Avec un auditoire cible de 10 000 téléspectateurs, les partenaires et les parrains s'adresseront à une assistance choisie de propriétaires d'entreprise énergique.

La YEA est un organisme national sans but lucratif qui offre une occasion unique aux entrepreneurs de 35 ans ou moins de nouer des liens avec des personnes de leur âge qui comprennent les défis et les récompenses de l'entrepreneuriat. **Pour de plus amples renseignements**, rendez-vous à www.yea.ca.

Foire des TIC en Colombie

Cartagena, Colombie — du 20 au 22 octobre 2004 — **Andicom 2004** est la foire commerciale du domaine des technologies d'information et de communication (TIC) la plus importante et la plus réputée de la région andine. Plus de 500 entreprises y ont participé l'an dernier, dont des acteurs de premier plan comme Cisco Systems, Alcatel, Motorola et Bellsouth.

Cette année, la foire Andicom présente un intérêt tout particulier pour le Canada en raison du solide rendement de l'économie colombienne. On prévoit au pays une croissance de 5 % du produit intérieur brut en 2004. Dans ce contexte, les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à vouloir profiter des nouvelles occasions d'affaires dans la région.

Andicom 2004 mettra en évidence la Suède, qui fait de façon intensive la promotion de son secteur des TIC et qui sera représentée à la foire par des entreprises de renommée mondiale comme Swedtel et Ericsson.

Renseignements : Ambassade du Canada à Bogota, tél. : (011-57-1) 657-9800, téléc. : (011-57-1) 657-9915, courriel : bgota-td@international.gc.ca, site Web : www.cintel.org.co.

Foire multisectorielle en Amérique latine

Bogota, Colombie — du 28 septembre au 2 octobre 2004 — La **Bogota International Trade Fair** (BIF), qui a lieu tous les deux ans, est devenue la plus importante foire industrielle et commerciale multisectorielle en Amérique du Sud.

La BIF rassemble des fabricants et des fournisseurs internationaux de matériel et de services représentant une grande diversité de secteurs et de disciplines, allant de l'équipement mécanique et de l'équipement de chantier aux machines de transformation des matières plastiques en passant par les produits du secteur des technologies de l'information et des communications ainsi que du secteur de la sécurité. Cette foire constitue le principal cadre de développement industriel de la région.

L'an dernier, la BIF a attiré 675 exposants de 19 pays, dont les États-Unis, le Canada, l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark, la Chine, le Brésil et le Venezuela. Plus de 50 000 acheteurs professionnels de la Colombie et des pays voisins y ont pris part.

Renseignements : CORFERIAS, responsable de l'organisation de la foire, tél. : (011-571) 381-0000, téléc. : (011-571) 337-7964, courriel : eserrano@corferias.com ou tmunoz@corferias.com, site Web : www.feriainternacional.com; ou ambassade du Canada à Bogota, tél. : (011-571) 657-9800, téléc. : (011-571) 657-9915, courriel : bgota-td@international.gc.ca, site Web : www.bogota.gc.ca.

Salon de l'éducation à Manille

Manille, Philippines — les 12 et 13 novembre 2004 — Le Service des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada aux Philippines, en collaboration avec le British Council, IDP Education Australia et New Zealand Trade & Enterprise, offrira aux établissements d'enseignement postsecondaire canadiens un excellent moyen de se faire connaître aux Philippines, à l'occasion du salon de l'éducation du Commonwealth qui a pour thème cette année *Les études à l'étranger, le Commonwealth et ses nombreuses possibilités*.

Il s'agit de la troisième fois que ces quatre pays du Commonwealth unissent leurs efforts afin de promouvoir auprès des Philippins leur territoire à titre de destination concurrentielle de choix pour les études à l'étranger. L'édition la plus récente du salon a été considérée comme un brillant succès, étant donné les quelque 900 candidats qui s'y sont rendus et sa large couverture dans les médias. Les représentants des établissements canadiens qui ont participé au salon ont indiqué que la majeure partie des étudiants qu'ils y ont rencontrés étaient d'excellents candidats.

Désireux de poursuivre sur cette lancée, les organisateurs ont prévu faire davantage de publicité pour attirer le maximum de participants.

Si vous désirez explorer un nouveau marché au potentiel énorme, ce salon est tout indiqué pour vous! Vous pouvez participer comme exposant ou faire parvenir de l'information ou des brochures au sujet de votre établissement et de ses programmes, qui seront présentées et distribuées sans frais au stand d'information du Service des délégués commerciaux.

Pour plus de renseignements ou pour participer au stand d'information du Service des délégués commerciaux, communiquez avec Robert McCubbing, délégué commercial, courriel : robert.mccubbing@international.gc.ca ou avec Anna Apostol, adjointe de programmes de commerce, courriel : anna.apostol@international.gc.ca.

Santé : tâtez le marché tchèque

Brno, République tchèque — du 2 au 5 novembre 2004 — Le marché tchèque des soins de santé vous intéresse? Alors courez à la **MEFA 2004** — la plus importante foire internationale des technologies médicales et des produits pharmaceutiques à se tenir dans ce pays. Les représentants ou propriétaires d'entreprises désireux de participer à la foire peuvent faire parvenir leurs brochures à l'ambassade du Canada à Prague, qui les présentera pour eux au stand d'information du Canada, ou ils peuvent le faire eux-mêmes, sur place!

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ilona Boldova, déléguée commerciale, ambassade du Canada en République tchèque, tél. : (011-420) 27210-1864, téléc. : (011-420) 27210-1894, courriel : ilona.boldova@international.gc.ca, site Web : www.bvv.cz/mefa.

Exposition des télécommunications en Israël

Tel-Aviv, Israël — du 8 au 11 novembre 2004 — L'exposition-conférence **Telecom Israel** réunit plus de 200 des principaux dirigeants, concepteurs et fournisseurs de services d'Israël dans le domaine des télécommunications, notamment Nortel Networks Israel. À l'exposition se greffera une conférence interdisciplinaire à laquelle prendront part des chefs de file mondiaux du milieu des télécommunications. Commerce international Canada sera présent à l'exposition et sollicite actuellement la participation d'entreprises canadiennes qui souhaiteraient partager un pavillon.

L'étude de marché la plus récente portant sur ce secteur en Israël peut être consultée aux adresses suivantes : www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=44146, pour la version française, et www.infoexport.gc.ca/ie-en/DisplayDocument.jsp?did=44146, pour la version anglaise.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Jessica Nachlas, agente de promotion du commerce, ambassade du Canada à Tel-Aviv, tél. : (011-972-3) 636-3353, courriel : jessica.nachlas@international.gc.ca, ou avec Mona Bieber, déléguée commerciale, Direction du Moyen-Orient, Affaires étrangères Canada/Commerce international Canada, tél. : (613) 944-6994, courriel : mona.bieber@international.gc.ca.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**, par télécopieur au **(613) 996-9709**, ou encore en consultant le site Web (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047